

## PATENT ABSTRACTS OF JAPAN

(11)Publication number : 2002-117311

(43)Date of publication of application : 19.04.2002

(51)Int.Cl. G06F 17/60  
G07G 1/12

(21)Application number : 2000-341134

(71)Applicant : HORII JITSUKI

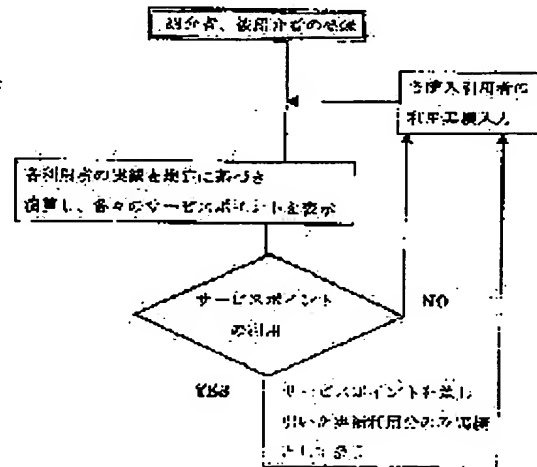
(22)Date of filing : 04.10.2000

(72)Inventor : HORII JITSUKI

**(54) SERVICE POINT ADDITION SYSTEM BY METHOD FOR ADDING USAGE AND PURCHASE RESULT OF INTRODUCED PERSON****(57)Abstract:**

**PROBLEM TO BE SOLVED:** To provide a system realizing smooth sales promotion for a good- quality article service by the information transmission by a user by adding a fixed rate of usage points of an introduced person to the service points for user's own purchase.

**SOLUTION:** This service point system is provided with a function of grasping the introduced person and his/her usage result in addition to a result of the user alone.

**LEGAL STATUS**

[Date of request for examination] 04.10.2000

[Date of sending the examiner's decision of rejection] 13.05.2003

[Kind of final disposal of application other than the examiner's decision of rejection or application converted registration]

[Date of final disposal for application]

[Patent number]

[Date of registration]

[Number of appeal against examiner's decision of rejection]

[Date of requesting appeal against examiner's decision of rejection]

[Date of extinction of right]

Japanese Patent Laid-open Publication No.: 2002-117311 A

Publication date : April 19, 2002

Applicant : Miki HORII

Title : Service Point Addition System Adding Usage and Purchase Record of

5 Introduced Person

(57) [Abstract] (amended)

[Object] To provide a system whereby a selling of quality goods and services is expanded efficiently through a communication among users by adding, to service points generated through a purchase and an usage by a given person,  
10 service points that represent a certain percentage of an usage by another person who is introduced by the particular person.

[Means] A service point system with a function to keep track of, in addition to a usage record of an user, an usage record of his/her introduced person as well as an usage record of a person who is introduced by the introduced  
15 person.

[0005]

[Embodiment of the Invention] Exemplary embodiments of the invention are described below.

20 a) Who is a purchasing user introduced by whom, that is, an organization consisting of the introducing persons and the introduced persons is displayed on a computer system. The table below shows that B is introduced by A, B introduces C and D, and C introduces E.

[0006]

25 Table 1:

Shop

Manufacturer

A#

B#

5 C#

D#

E#

F#

G#

10 H#

I#

J#

b) A ratio by which a certain percentage of a purchase amount is distributed  
15 and reflected to an introducing person and corresponding introductions at  
higher levels is determined. Assumptions are made below.

- Service points for the user A are specified so that an amount representing  
4 % of the usage by the user A him/herself is available for reuse.
- User A receives, as his/her service points, an amount representing 3 % of the  
20 usage by B who is introduced by A.
- User A also receives, as his/her service points, an amount representing 2% of  
the usage by C and D who are introduced by B. Meanwhile B receives an  
amount representing 3 % of the usage by C and D.
- Service points generated from E are distributed so that A receives 1 % of  
25 them, B receives 2%, and C receives 3%.

\* A scope of the derivation, that is, a consideration on to which level of user is included, ratio of service points, and distribution percentage are optional to be selected and specified appropriately depending on a type of business, operational condition, and administrative issues, however, this invention

5 comprehensively includes all of them.

c) Description that relates to the lower line in the figure shown under the above item a) is made below adopting a range of assumptions set forth in the item b) above.

- Suppose that every user from A# down to J# has an usage and purchase

10 record of 1,000 yen in a month.

- As to A#, service points of 40 yen representing 4 % of his/her usage, 30 yen representing 3% of B#'s usage, 20 yen representing 2% of C#'s usage, and 10 yen representing 1% of D#'s usage are generated adding up to 100 yen.

- D# distributes, as the service points for his/her usage and purchase amount

15 of 1,000 yen, 40 yen to him/herself, 30 yen to C#, 20 yen to B#, and 10 yen to A#.

- D# receives, as his/her service points, 40 yen for his/her usage, as well as 60 yen calculated by multiplying 30 yen by two for each usage by the introduced persons E# and F#, 60 yen calculated by multiplying 20 yen by three for each

20 usage by the persons G#, H#, and I# who are introduced by E#, and 10 yen for the usage by J#, adding up to 170 yen.

(19)日本国特許庁 (J P)

(12) 公開特許公報 (A)

(11)特許出願公開番号

特開2002-117311

(P2002-117311A)

(43)公開日 平成14年4月19日 (2002.4.19)

(51)Int.Cl. <sup>7</sup>	識別記号	F I	テマコード*(参考)
G 0 6 F 17/60	3 2 4	G 0 6 F 17/60	3 2 4 3 E 0 4 2
	Z E C		Z E C 5 B 0 4 9
G 0 7 G 1/12	3 2 1	G 0 7 G 1/12	3 2 1 L

審査請求 有 請求項の数 1 書面 (全 3 頁)

(21)出願番号 特願2000-341134(P2000-341134)

(22)出願日 平成12年10月4日 (2000.10.4)

(71)出願人 300069853

堀井 実希

東京都練馬区光が丘1-6-3-708

(72)発明者 堀井 実希

東京都練馬区光が丘1-6-3-708

Fターム(参考) 3E042 CC01 CD04

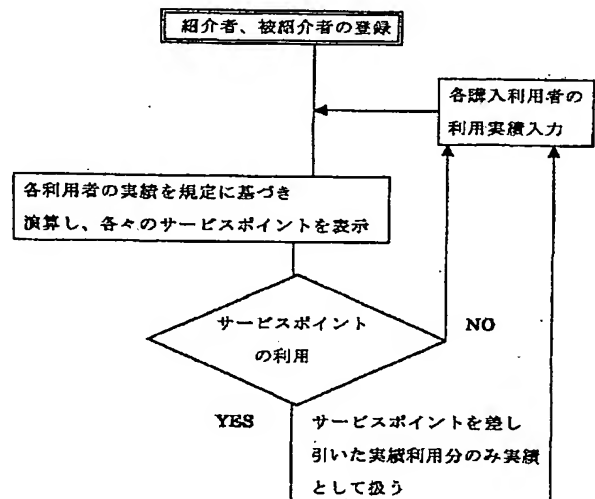
5B049 CC00

(54)【発明の名称】 被紹介者の利用及び購入実績分の加算方式によるサービスポイント付加システム

(57)【要約】 (修正有)

【課題】自らの購入利用分に対するサービスポイントにさらに被紹介者の利用分の一定率もサービスポイントとして加えることにより、良質な物品サービスを利用者のによる情報伝達により、スムーズに拡販できるシステムを提供する。

【解決手段】利用者の単独実績にプラスし、被紹介者並びにさらにその被紹介者の利用実績を把握する機能を備えたサービスポイントシステム。



## 【特許請求の範囲】

【請求項 1】 店舗（無店舗・Web上の店舗・並びにそれに類するものを含む）における、自らの利用（購入）実績あるいは、メーカー等の販売者からの商品購入実績に対するサービス還元（サービス券・利用クーポン券・割引券を含む）に、自らが紹介した利用者（以下、被紹介者という）の実績分の一定率を加算し、さらに、その被紹介者のさらなる被紹介者の一定率も加算し、多段階に亘る被紹介者の実績分の一定率を利用者紹介者の実績に加算するサービスポイント付加システム。

## 【発明の詳細な説明】

## 【0001】

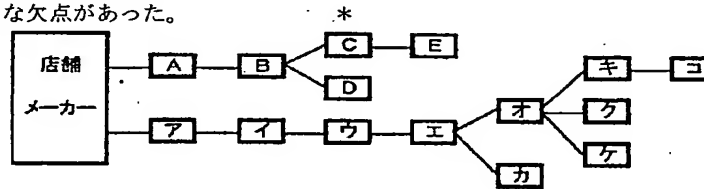
【産業上の利用分野】この発明は良質な物品・サービスを提供する店舗・生産者の存在を、その利用者によってより幅広く公知すべく、知人友人に公知してくれた利用者にサービスポイントを加重的に付加し、利用度を高め、良質な物品・サービスを拡販するものである。

## 【0002】

【従来の技術】従来より特定のメーカー・店舗（チェーン展開店舗も含む）においては、その物品・サービスの利用者に、その利用額の一定率を再利用にあたってサービスポイントとして割引し、利用者の拡大・固定化の目的を果たしてきた。

## 【0003】

【発明の解決しようとする課題】従来のサービスポイントシステムには次のような欠点があった。



（ロ）利用額の一定率を紹介者並びにその上位の紹介に還元反映させる比率を決める。ここでは仮に以下とする、

- ・利用者本人Aの利用分の4%相当金額を再利用できるサービスポイントとする。
- ・Aはその被紹介人Bの利用額3%相当額をサービスポイントとして受け取れる。
- ・さらにAはBの被紹介人C・Dの利用額2%相当額をサービスポイントとして受け取れる。同時にBはC・Dの利用額3%相当額を受け取る。
- ・次にEから生じるサービスポイントはAに1%、Bに2%、Cに3%還元されるものとする。

\*派生範囲、つまり第何段階の利用者分までとするか、サービスポイントの比率、還元率を何%とするかは、各々の業種・業態・経営内容により、取捨選択および規定は任意のものとなるが、本発明はそれらを全て包括的に含むものとする。

（ハ）上述（ロ）の仮定のもと上記（イ）図の下段に従

\*（1）利用者個人の利用実績分は次回以降の利用にあたって、一定額及び一定率の金品によってサービス還元されるが、利用者が自らの知人友人にそのサービス及び店舗の優位性を紹介しても、ほとんど評価されることはなかった。

（2）仮に、被紹介者が店舗を利用したり、特定メーカーの製品を購入しても、誰が紹介者であったか認知できるシステムは稀であった。

## 【0004】

10 【課題を解決するための手段】誰が誰の紹介によるものであるかをコンピューターシステムによって認知し、その利用者の紹介者並びにさらに上位の紹介者にも利用実績の一定率を還元する。その数値はコンピューターシステムにより積算し、逐次利用者に知らしめ、被紹介者分も含め、サービスポイントとして利用できるようにする。

## 【0005】

【発明実施の形態】以下、本発明の実施例について説明する。

20 （イ）誰が誰の紹介による購入利用者であるか、その紹介者・被紹介者の構造をコンピューターシステム上に表示する。つまり下表はBはAから紹介を受け、さらにC・Dに紹介し、CはEに紹介したことを示す。

## 【0006】

## 【表1】

って説明すると、

・アからコまでの全員がある月に1,000円の利用購入実績があったとする。

・アは自らの4%分40円とイの3%分30円、ウの2%分20円、エの1%分10円、計100円のサービスポイントが生じたことになる。

・エは自らの1,000円利用購入額に対し、自らに40円、ウに30円、イに20円、アに10円のサービスポイントを還元したことになる。

・エは自らの利用分40円の外、被紹介者の利用額からオ・カの各30円掛ける2人分60円、オの紹介者であるキ・ク・ケの各20円掛ける3人分の60円、さらにコの10円のサービスポイントで合計170円となる。

## 【0007】

【発明の効果】本発明は次のような効果がある

（イ）良質の物品、サービスを提供するメーカー・店舗はそれが良質であるがゆえに、利用者は第三者である知人友人に紹介し、その被紹介者も品質に同意するなら、

さらなる被紹介者に情報提供することによりサービスポイントという実質的なメリットを受け取ることが可能となる。よって、良質な物品・サービスの拡大普及を図らしめることになる。

(ロ) 良質な物品・サービスを提供する側から見れば、

一定のサービス還元率の範囲で紹介者による幅広い拡販をもたらすことができる。

【図面の簡単な説明】

【図1】第1図は本発明の概要フローチャート図である。

【図1】

